

DIAGNOSTIC IMPACT : RENFORCEZ VOTRE STRATEGIE RSE

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation d'un **montant forfaitaire de 5000 € HT** :

- dont **50% du montant total** de la prestation pris en charge par Bpifrance;
- 5 jours de prestation à réaliser dans un délai de 3 mois.

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante :

- appartenant à la catégorie suivante :
 - startup : créée < 8 ans et chiffre d'affaires < 10 M€ et effectif < 250 personnes.
- immatriculée en France et/ou DROM-COM.

CRITERES D'EXCLUSION

Sont exclues du dispositif :

- **les entreprises en difficulté**, au sens de la réglementation européenne ;
- les entreprises qui ne seraient **pas à jour de leurs obligations fiscales et sociales** ;
- **les entreprises non autonomes**, détenues à plus de 25% par des entreprises partenaires ou liées, dont les données consolidées avec celles-ci ne correspondent pas aux critères d'éligibilité ci-dessus
- les sociétés civiles immobilières (SCI) ;
- les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

PREAMBULE

Le Diagnostic Impact s'adresse aux startups qui veulent intégrer les enjeux d'impact à leur stratégie de développement et pratiques existantes, quel que soit leur niveau de maturité vis-à-vis de ces enjeux. Sont exclues du dispositif les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.

L'impact est ici compris comme les effets, positifs et négatifs, de l'entreprise sur ses parties prenantes : clients, fournisseurs, salariés et prestataires, écosystème économique, environnement, société. Ces effets peuvent aussi bien résulter du modèle d'affaires de l'entreprise que de son fonctionnement interne et de ses interactions avec son écosystème.

Le Diagnostic Impact accompagne les entreprises éligibles dans l'identification de leurs enjeux d'impact, l'élaboration ou l'évaluation de leur stratégie pour y répondre. L'accent est mis non seulement sur une évaluation de l'existant mais aussi sur une analyse des grands enjeux d'impact liés aux perspectives de développement de l'entreprise.

L'aide indirecte accordée à l'entreprise correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de conseil réalisée par un expert référencé par Bpifrance et spécialisé dans les enjeux sociaux et environnementaux. L'expert conseil, mis en relation par Bpifrance, interviendra auprès de l'équipe dirigeante de l'entreprise.



Le présent cahier des charges décrit la prestation qui devra être réalisée par l'expert agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Impact proposée par Bpifrance. Une partie du coût de la prestation est prise en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.

En fonction du niveau de maturité de l'entreprise vis-à-vis de ses enjeux d'impact, la prestation pourra s'articuler de différentes façons :

- Si l'entreprise n'a pas encore établi de stratégie RSE, la prestation comprendra la réalisation d'une analyse des enjeux prioritaires en fonction de l'activité, de l'âge, du stade de développement et de la taille de l'entreprise ;
- Si l'entreprise a déjà une stratégie RSE, la prestation comprendra l'évaluation de l'adéquation de celle-ci avec les enjeux prioritaires, et possiblement l'analyse approfondie d'une ou plusieurs de ses composantes.

Pour tous les niveaux de maturité de l'entreprise, l'expert établira des axes de recommandations et une liste d'actions à mettre en œuvre pour adresser les enjeux d'impact de l'entreprise.

Le contenu et les modalités de réalisation de la prestation sont détaillés ci-après.



TABLE DES MATIERES

1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC IMPACT	4
1.1. Description de la prestation	4
1.2. Livrables	5
1.3. Liste indicative des prestations non couvertes	5
1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Impact	5
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC IMPACT	5
2.1. Tarif	5
2.2. Modalités de souscription	5
2.3. Modalités de réalisation	6
2.4. Modalités de clôture	6
2.5. Régime d'aide mobilisable.....	6
3. QUALITE ET DEONTOLOGIE	6
3.1. Compétences	7
3.2. Confidentialité	7
3.3. Ethique professionnelle	7
3.4. Conflits d'intérêts.....	7
3.5. Relation client et gestion de projet	7
3.6. Méthodologie	7
3.7. Conformité.....	8



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC IMPACT

1.1. Description de la prestation

Elaboration ou évaluation de la stratégie d'impact de l'entreprise et priorisation des enjeux à adresser :

Au cours de cette phase, l'expert conseil analyse la situation de l'entreprise en croisant sa maturité RSE et les enjeux clés liés à son modèle d'affaire, son secteur, sa taille, et ses perspectives de développement. Cette phase pourra s'articuler autour de deux grandes étapes :

i) Etablissement de la liste des enjeux d'impact de l'entreprise et de son secteur :

L'entreprise liste dès le début de la prestation les enjeux sur lesquels elle souhaiterait se pencher particulièrement, s'il y en a. L'entreprise donne également à l'expert une vision prospective de sa stratégie de développement, qui permet à l'expert d'évaluer les grands sujets d'impact à venir pour l'entreprise et les actions prioritaires à mener pour anticiper les possibles impacts négatifs du développement de l'entreprise et valoriser les pistes d'impacts positifs.

L'expert analyse avec l'entreprise les grands enjeux clés de l'entreprise en fonction de son secteur, de sa taille et de son stade de développement. L'expert apporte notamment à l'entreprise une analyse des risques et opportunités liés à chacun des enjeux considérés, en termes d'évolution de la réglementation, des risques d'image et des tendances sectorielles. Une attention particulière sera apportée par l'expert conseil au modèle d'affaires de l'entreprise et aux impacts positifs et négatifs de sa proposition de valeur sur ses parties prenantes, la société, et l'environnement. Pour les entreprises dont le modèle d'affaires a intrinsèquement un impact positif, l'expert peut proposer des pistes de mesure et de valorisation de cet impact. La prestation ne peut cependant porter intégralement sur l'établissement d'une méthodologie de mesure de l'impact.

Cette étape est obligatoire et doit couvrir l'ensemble des enjeux d'impact (environnemental, social, gouvernance), et ce même si la suite de la prestation portera principalement sur un des enjeux identifiés.

L'expert analyse la maturité actuelle de l'entreprise sur ces enjeux, l'importance de chacun des enjeux en termes de risque et de magnitude d'impact. L'expert pourra établir une matrice prégnance des enjeux/ maturité de l'entreprise, croisant ces deux évaluations.

ii) Choix des enjeux clés à prioriser :

Il est laissé à l'entreprise le choix de se pencher plus particulièrement sur un enjeu particulier afin de le traiter en profondeur, ou bien d'aborder plusieurs enjeux de manière moins approfondie, à la condition que les enjeux abordés donnent lieu à l'élaboration de pistes d'actions concrètes et priorisées. Ce choix est effectué à partir des réflexions suscitées par la phase d'analyse, à la décision de l'entreprise, en concertation avec l'expert.

Cette étape détermine les modalités de la suite de la prestation :

- L'entreprise peut choisir d'adresser plusieurs enjeux, notamment si l'entreprise n'a encore mené aucune action sur les sujets d'impact ;
- Ou bien l'entreprise peut choisir de privilégier un des 3 grands piliers de l'impact (environnement, social, gouvernance), et plus particulièrement cibler des enjeux particuliers au sein de ces piliers (ex : empreinte carbone, parité...).

Recommandations et plan d'action :

Sur la base de la phase d'analyse et de sélection précédente, l'expert formule des premières recommandations sur chacun des enjeux sélectionnés et propose un plan d'action sur chacun des enjeux considérés.

Ces recommandations ont pour objectif de fournir au dirigeant les éléments de décision nécessaires à l'engagement d'étapes ultérieures au présent Diagnostic, et les ressources externes mobilisables, via notamment l'apport d'outils et de méthodologies par l'expert.

L'expert est invité notamment à fournir à l'entreprise des informations précises sur les ressources mobilisables en termes de financement des actions, de pistes de valorisation, de méthodes d'évaluation et de suivi, et d'exemples de



bonnes pratiques adaptées au secteur et au stade de développement de l'entreprise, autant que possible durant la durée du Diagnostic.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Impact fait l'objet d'un rapport final rédigé par l'expert qu'il doit remettre directement à l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de 10 jours à l'issue de la prestation.

Le rapport final comprend obligatoirement :

- Une synthèse sur l'ensemble des enjeux listés lors de la première étape, pouvant comprendre une matrice prégnance/ maturité ;
- Les plans d'actions étudiés, les recommandations, leur priorisation et leur faisabilité ;
- L'analyse des ressources internes nécessaires à la réalisation des plans d'actions, et des ressources externes mobilisables pour l'accompagnement, le financement et la valorisation des actions ;
- Le résultat d'éventuelles recherches et analyses complémentaires.

Les modalités de cession des droits de propriété intellectuelle portant sur ces livrables doivent être envisagées dans le contrat conclu entre l'expert et l'entreprise bénéficiaire.

1.3. Liste indicative des prestations non couvertes

La prestation d'accompagnement considérée n'inclut pas, entre autres, la production des éléments suivants :

- La réalisation d'une étude de marché exhaustive ;
- La réalisation de supports de communication (conception de brochures, flyers, ...);
- La mise en œuvre opérationnelle du plan d'action ;
- La garantie d'obtention d'une certification par Bpifrance ;
- La réalisation d'un bilan d'émission de gaz à effet de serre (voir l'offre de Bpifrance Diag Decarbon'Action) ;
- Un accompagnement exclusivement dédié à l'obtention de la qualité de société à mission ou d'une certification ou d'un label.

Cette liste des prestations non couvertes par la prestation de conseil est indicative et non exhaustive. Pour tout renseignement supplémentaire, il est recommandé de se rapprocher de son chargé d'affaires.

1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Impact

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé dans les enjeux sociaux et environnementaux, issu du vivier d'experts constitué et agréé par Bpifrance.

Les experts du Diagnostic Impact sont sélectionnés aux termes d'une procédure de demande d'agrément menée par Bpifrance.

Des experts, non issus du vivier d'experts constitué par Bpifrance, peuvent intervenir au titre du présent diagnostic dans le cadre de procédures dérogatoires.

2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC IMPACT

2.1. Tarif

Le Diagnostic Impact s'élève à un montant forfaitaire de 5000 euros HT, pour 5 jours forfaitaire de prestation, pris en charge à 50% par Bpifrance.

L'entreprise bénéficiaire paye sa quote-part à l'expert et n'avance pas de frais supplémentaires. Bpifrance règle directement sa quote-part à l'expert en fin de mission.

Ce tarif exclu les frais de déplacement. Ces frais ne sont donc pas pris en charge dans le cadre du diagnostic.

2.2. Modalités de souscription

Afin de souscrire à la prestation de conseil, l'entreprise doit :

- 1) Se rapprocher de Bpifrance afin de sélectionner l'expert qui réalisera la prestation ;



- 2) Déposer la demande d'accompagnement en ligne en s'assurant de fournir le devis non signé obtenu auprès de l'expert ainsi que les pièces administratives suivantes :
 - Une attestation de régularité sociale et fiscale de moins de 3 mois si l'entreprise a plus d'un an ;
 - Une liasse fiscale si l'entreprise a plus de 3 ans.

Les demandes sont à déposer sur Bpifrance en ligne : <https://diaginno.bpifrance.fr>

Bpifrance s'assurera de la complétude des éléments de souscription ainsi que de l'éligibilité au diagnostic et procédera à l'envoi d'un contrat Diagnostic Impact à l'entreprise bénéficiaire.

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic est de 5 jours forfaitaire, et doit être réalisé dans un délai maximum de 3 mois suivants la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Impact proviendra (i) d'échanges entre l'expert conseil et l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi que l'ensemble des parties prenantes, et le cas échéant (ii) d'une visite de l'entreprise, (iii) des remontées et témoignages clients, (iv) des études et rapports sur un secteur, etc.

L'entreprise s'engage à assurer la disponibilité de son dirigeant et de tout membre de l'équipe de direction et/ou des collaborateurs estimés nécessaires à la bonne conduite des différentes phases du diagnostic et de l'élaboration des recommandations et/ou du plan d'action.

2.4. Modalités de clôture

Afin de clôturer la mission de conseil, l'expert assure :

- 1) La restitution de la mission au client ;
- 2) La restitution de la mission à Bpifrance en envoyant à l'adresse diagimpact@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :
 - Le livrable de fin de mission ;
 - Le devis signé ;
 - La facture de la quote-part entreprise certifiée acquittée ;
 - La facture de la quote-part Bpifrance en indiquant l'adresse suivante :
Bpifrance Participations
Accompagnement Innovation
6/8 boulevard Haussmann
75009 Paris

La réalisation effective de la restitution par l'expert ainsi que l'envoi des documents de restitution à Bpifrance sont des prérequis au paiement de la facture de l'expert.

2.5. Régime d'aide mobilisable

L'intervention publique s'effectue dans le respect de la réglementation européenne en matière d'aides d'État (articles 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

Dans le cadre du Diagnostic Impact, le dispositif d'aide est pris en application du régime cadre exempté relatif aux aides en faveur des PME n° SA.111728, adopté sur la base du règlement générale d'exemption par catégorie n°651/2014 de la Commission européenne publié au JOUE du 26 juin 2014, modifié par les règlements 2017/1084 du 14 juin 2017 publié au JOUE du 20 juin 2017, 2020/972 du 2 juillet 2020 publié au JOUE du 7 juillet 2020, 2021/1237 du 23 juillet 2021 publié au JOUE du 29 juillet 2021 et 2023/1315 du 23 juin 2023 publié au JOUE du 30 juin 2023.

3. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Impact s'appuie également sur des engagements qualitatifs que le dirigeant d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert conseil. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux.



3.1. Compétences

- Mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à la bonne exécution de la prestation ;
- Assurer un devoir de conseil auprès du client tout au long de la mission ;
- Adapter ses honoraires à la mission proposée et au service rendu et ce, de manière réaliste.

3.2. Confidentialité

- Conclure un engagement de confidentialité avec le client ou prévoir une clause de confidentialité dans le contrat conclu entre l'expert conseil et la start-up bénéficiaire ;
- Ne pas divulguer les informations transmises par le client dans le cadre de la mission.

3.3. Ethique professionnelle

Vis-à-vis du client :

- Respecter les intérêts économiques du client ;
- S'engager à des pratiques commerciales loyales ;
- S'engager dans la réalisation de sa mission jusqu'à sa finalisation ;
- Travailler en toute transparence avec le client (devis, facturation, conditions générales de vente, frais annexes).

Vis-à-vis des confrères experts conseils et des consultants en général :

- S'engager à des pratiques saines et loyales aussi bien vis-à-vis des collaborateurs que des concurrents ;
- Ne pas enfreindre le droit de la propriété intellectuelle et ce, même si cela émanait de la volonté du client ;
- Ne fournir aucune production non rémunérée ou à un prix irréaliste ;
- Ne recevoir aucun avantage en dehors de la rémunération définie par le contrat.

3.4. Conflits d'intérêts

- S'assurer de l'absence de conflit d'intérêts préalablement au démarrage de la mission ;
- S'assurer de n'avoir aucun intérêt, à quelque titre que ce soit, chez le client ;
- Informer le client dans les plus brefs délais au cas où la prise de connaissance d'informations serait susceptible de générer des conflits d'intérêts, et plus généralement informer le client de toute survenance de situation qui pourrait interférer sur le bon déroulement de la mission et/ou qui risquerait de compromettre l'exécution objective de celle-ci.

3.5. Relation client et gestion de projet

- Informer dès que possible le client de tout retard ou incident ;
- Informer le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci ;
- Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestations ;
- Adopter un regard critique face à la problématique client ;
- Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause ;
- Signer un avenant en contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause ;
- Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail ;
- Fournir des traces écrites de toutes informations et décisions importantes transmises au cours du projet ;
- Fournir un compte-rendu approuvé par l'ensemble des parties à l'issue de chaque réunion projet.

3.6. Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

- Rédiger un devis détaillé qui explique la méthode proposée de manière précise ;
- Communiquer systématiquement les Conditions Générales de Ventes (obligation légale) et commenter les points importants ;



- Prévoir et commenter les aspects de cession des droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, dessins et modèles, brevets...);
- Vérifier si le devis rédigé est conforme avec le besoin exprimé (en interne mais aussi avec le client).

Suivre l'offre de prestation :

- S'engager à la conformité des livrables vendus/délivrés ;
- S'assurer de la perception qualitative de la prestation par le client ;
- Respecter le planning établi (exception faite si le retard vient du client).

Structurer la phase de production :

- Adapter ses outils de communication à la mission ;
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client ;
- Faire valider les différentes phases en interne et par le client.

3.7. Conformité

- Être à jour du règlement des cotisations sociales et fiscales ;
- Respecter le code du travail et le droit à la formation ;
- Disposer des assurances professionnelles ;
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, etc.).